SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 18 DE SEPTIEMBRE DE 2005 AÑO 16 Nº807

CASH

INFORME ESPECIAL
Ganancias empresarias y salarios

Maten al cocodrilo



Un documento preparado por el Ministerio de Trabajo, al que tuvo acceso **Cash**, revela que las ganancias extraordinarias obtenidas por la mayoría de las empresas desde la devaluación les permitirían aumentar sueldos sin provocar inflación ni afectar la inversión y el empleo

Sumacero

Burbuja

El último informe de la UADE señala que durante junio de 2005 se observó cómo el **salario real** promedio en términos del precio de departamentos nuevos presentó una nueva disminución mensual, esta vez del 6,0 por ciento. Al respecto, el aumento salarial del referido período (2,2 por ciento medido en dólares) resultó inferior al registrado por los precios de los departamentos (8,7 por ciento también en dólares). En junio de 2001, un salario promedio alcanzaba para adquirir, aproximadamente, un 90 por ciento de un metro cuadrado de un departamento en zona norte de la ciudad de Buenos Aires, mientras que a junio de 2005, este porcentaje se redujo a un 47 por ciento para los barrios de la misma zona.

la Posta

La firma *Risk Management Solutions* estimó que los daños provocados por el huracán **Katrina** podrían superar los 100.000 millones de dólares. Para las aseguradoras, esto implicará pagar desde 14.000 a 35.000 millones, según los distintos cálculos. La cifra definitiva surgirá luego de que se determine si los daños los causó el viento o el agua, pues hay muchos más damnificados asegurados contra el primer motivo que por el segundo.

EL ACERTIJO

Un hombre compró un día 20 perdices por 8 dólares, a razón de dos dólares cada cinco perdices. Al día siguiente quiso vender esas mismas 20 perdices al mismo precio que las compró y ganar algo por su trabajo, **¿cómo cree usted que puede cumplir sus deseos?**

Respuesta: Dividió las 20 perdices en dos partes iguales, en una parte puso las diez mejores, y en la otra las diez peores. Hecho esto, vendió cada pareja de las diez mejores por un dólar, y cada tres de las peores por otro dólar. De esta manera se venden cinco perdices por dos dólares, como al principio las compró. De las buenas sacó cinco dólares, y de las peores tres dólares sobrándole una perdiz. Es decir, sacó 8 dólares y le quedó una perdiz (de las peores) como ganancia.

EL CHISTE

Bush va a un cóctel y oye a un corredor de bolsa quejarse de lo mal que va todo. Entonces se acerca y le dice:
–Pero hombre, si la economía tiene un aspecto fenomenal; si no fuese porque yo soy el presidente, me pondría a comprar acciones como loco.
–Pues mire, en eso sí que tiene razón. Si usted no fuese el presidente, yo también estaría comprando acciones como loco.

¿Cuál Es



"*Con respecto a la privatización del Hipotecario, creo que debe haber sido una de las más prolijas. El banco tiene una función centrada en otorgar créditos hipotecarios para la vivienda y creo que ese objetivo de la privatización lo cumplimos hasta en exceso,*" (Curiosa declaración de **Eduardo Elsztain**, presidente del Banco Hipotecario, en un momento en que el crédito para la vivienda se encuentra en los niveles más bajos de la historia sin siquiera llegar al 2 por ciento del PIB. *Revista Noticias*, 10 de septiembre de 2005.)

el Dato

El costo en que incurre el gobierno de Estados Unidos para hacer un arresto en la frontera con México aumentó de 300 a 1700 dólares entre 1992 y 2002 (467 por ciento). El dato figura en un estudio divulgado la semana pasada por el *Centro de Política Inmigratoria*, un organismo norteamericano que busca presionar al gobierno para adoptar leyes inmigratorias más duras. Su autor, Douglas Massey, sugiere en el informe que las autoridades estadounidenses han permitido que aumente la inmigración de **mexicanos** porque la tasa de arrestos está en su punto histórico más bajo. La probabilidad de ser arrestado al intentar el cruce cayó de 33 por ciento en la década de los setenta, a entre 20 y 30 por ciento en los noventa, y en 2002 llegó a "un record histórico" de cinco por ciento.

el Libro

EL LIDER VITAL
José Luis Roces
Editorial Temas



El autor afirma que durante la década del 90 las corporaciones han logrado un crecimiento fenomenal en eficiencia y ganancias debido a la desregulación, la apertura y la globalización. Sin embargo, la precariedad y la inestabilidad laboral ha sido la contracara porque los ejecutores de esas reformas eligieron privilegiar el beneficio personal en lugar del bien común. Para revertir la situación propone una forma de desarrollar nuevos líderes vitales capaces de combinar una conciencia individual y social para transformar la realidad.

Ranking

Sobre ruedas
Evolución anual de patentamientos
–acumulado enero-agosto–

año	unidades
1998	353.141
1999	259.186
2000	243.066
2001	152.091
2002	76.573
2003	85.845
2004	199.870
2005	275.048

Fuente: Acara

Cursos & seminarioS

1. La Fundación Estado, Trabajo y Producción convoca a la conferencia *Las comunas: una herramienta para la transformación política de la ciudad*. Exponen: Roberto Feletti, secretario de Infraestructura del Gobierno de la Ciudad, y Antolín Magallanes, director de la Corporación Buenos Aires Sur, entre otros. La cita es el próximo martes, a las 18, en el Salón Dorado de la Legislatura de la Ciudad, Perú 160. Informes: 4382-6728

2. El Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina invita a la presentación del informe de investigación *La Banca Cooperativa en Francia: un estudio de caso*. Participan Mariano Borzel, autor del trabajo; Alfredo García, director de Cefim, y el economista José Luis Coraggio. El encuentro es el próximo miércoles, a las 19, en el Centro Cultural de la Cooperación, Corrientes 1543.

Maten al...

POR FERNANDO KRAKOWIAK

Las ganancias extraordinarias obtenidas por las empresas desde la devaluación les permitirían aumentar los salarios, sin provocar inflación ni afectar la inversión y el empleo. Esa conclusión no es del movimiento piquetero ni de dirigentes sindicales sino de un informe reciente elaborado por el Ministerio de Trabajo, al que accedió **Cash.** En ese documento se detalla que, pese a los incrementos salariales otorgados por el sector privado e incentivados por el Gobierno, entre 2001 y 2004 el costo laboral cayó un 17 por ciento y el excedente empresario se incrementó 8,7 puntos porcentuales del PIB. Esa mayor acumulación no sólo se logró en los sectores de bienes transables como la industria (el excedente creció 17,8 puntos del producto sectorial), la agricultura (15,4) y la minería (7,1), sino también en la mayoría de los sectores no transables como el transporte y las comunicaciones (8,8), el comercio (6,4) y la construcción (5,5 por ciento). Los datos contrastan con el discurso empresario e incluso del ministro de Economía, Roberto Lavagna, dejando en claro que hay recursos suficientes para mejorar el deteriorado salario de los trabajadores sin tener que esperar incrementos en la productividad.



Los empresarios, algunos analistas y miembros del equipo económico sostienen que los salarios deben aumentar sólo si crece la productividad, medida como la mejora en el rendimiento productivo por hora de trabajo. Si así no fuera, advierten, las empresas trasladarían la suba directamente a precios para preservar su tasa de ganancia. Ese supuesto hace imposible pensar en una recomposición acelerada del salario real porque la productividad promedio de la economía crece a un ritmo muy moderado y aún se mantiene un 3,3 por ciento por debajo de 2001 (con relación a 1998, la caída es de 7,3 por ciento). Eso se debe a que la recuperación se basó en un importante aumento del empleo formal debido a una mayor utilización de la capacidad instalada y al abaratamiento de la mano de obra en relación con los precios de producción y al resto de los factores productivos, sin que haya habido aumentos significativos de la inversión.

MIGUEL PEIRANO
secretario de Industria

"La negociación sectorial funciona bien"

¿Las empresas tienen márgenes para otorgar nuevos aumentos de salarios?

–Cada sector tiene realidades distintas en materia de productividad y rentabilidad, por eso las negociaciones sectoriales están siendo el mejor instrumento para adecuar los salarios.

¿El Estado puede llegar a intervenir otra vez si evalúa que las ganancias no se distribuyen?

–Lo importante es que los aumentos de productividad y rentabilidad se trasladen a mejoras de ingresos, porque es el objetivo de la política económica y la manera de retroalimentar el mercado interno. Las exportaciones son determinantes, pero el mercado interno sigue siendo el corazón del desarrollo económico. Por lo tanto, el punto justo debe estar en el equilibrio entre la recuperación salarial que dinamice la economía y la rentabilidad empresaria adecuada para seguir invirtiendo. Las intervenciones que realizó el Estado en materia salarial fueron ineludibles en el marco de una economía con niveles de depresión y desempleo tan importantes que el Estado tenía que traccionar la recuperación salarial. En este momento, las negociaciones salariales sectoriales están funcionando bien.

¿Puede ser que las empresas estén acumulando capital para financiar inversiones debido a la escasez del crédito?

–Ese escenario se verificó cuando el Estado decidió intervenir. En este momento no se puede hacer una afirmación general, pero de todos modos la negociación sectorial tiene la capacidad y la virtud de que los sectores del trabajo conocen las realidades sectoriales y empresariales. C



Gustavo Mujica

Salarios
productividad



Pese a la baja productividad, la rentabilidad empresaria creció de manera extraordinaria, pues no dependió de la inversión en innovación productiva sino de otros factores como la modificación de los precios relativos generada por la devaluación y la suba de los precios internacionales. Por lo tanto, en el informe del Ministerio de Trabajo, titulado *Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina 2003-2004*, se resalta que "las subas de salarios pueden ser compensadas no sólo por ganancias de productividad laboral o traslados a precios sino también con cargo a rentabilidades extraordinarias". En los casos en que los niveles de rentabilidad previos a los aumentos salariales sean altos por algún evento transitorio (como la suba de precios internacionales o la devaluación) o se originan en rentas que no se volcaron a la inversión, "un aumento salarial puede producirse con cargo al excedente extraordinario heredado sin provocar necesariamente inflación", destaca el documento.

El aumento del excedente empresario es la contracara de la reducción que se consolidó en los costos laborales respecto de 2001. Si bien a partir de 2003 y 2004 los costos comenzaron a crecer (5,9 por ciento acumulado) debido a los incrementos salariales, aún se encuentran 17 por ciento por debajo de los niveles vigentes en la convertibilidad. Los costos cayeron más que el promedio en los sectores transables como agricultura y ganadería (-53,5 por ciento), minería (-46,1) e industria (-34,9 por ciento). Aunque también se redujeron en los no transables como transporte y comunicaciones (-11,9), construcción (-10,5), intermediación financiera (-10,4) y comercio (-0,7). En todos los casos, la caída se debe a que los aumentos de precios sectoriales de la producción generados por la devaluación no se trasladaron completamente a los salarios y en algunos sectores, como por ejemplo la industria, también se deben contabilizar incrementos en la productividad laboral que tampoco fueron trasladados en su totalidad. Un informe del Instituto para el Modelo Argentino revela que de 22 sectores industriales, 18 incrementaron su productividad, pero en 20 el salario real se encuentra por debajo de 2001.

Limitar los aumentos salariales exclusivamente a la evolución de la productividad implicaría aceptar como algo dado la transferencia de recursos que implicó la devaluación, cristalizando los costos laborales en el nivel más bajo de los últimos sesenta años. Además, se debe tener en cuenta que los aumentos de productividad que se lograron hasta ahora no fueron acompañados de incrementos salariales en la misma medida, y el reparto de esos recursos también quedaría fuera de discusión. Por ejemplo, la productividad de la industria automotriz aumentó 97,7 por ciento en los últimos diez años, mientras que el salario (considerado como un costo empresario) cayó 23,1 por ciento. La propuesta de aumentar salarios por productividad no pretende incrementar los salarios en función de esos aumentos sino condicionar los futuros incrementos salariales a que siga creciendo la productividad.

Un informe elaborado por el área de Economía de Flacso y Fetia (CTA) revela que si los salarios de la industria manufacturera hubieran seguido la evolución de la productividad, habrían aumentado a una tasa anual de 4,8 por ciento entre 1991 y 2004. Sin embargo, terminaron por debajo del nivel de 1991. Para alcanzar la relación entre salarios y productividad vigente al comienzo de esa serie, el salario real debería aumentar ahora un 46,4 por ciento por encima de los incrementos otorgados desde el 2002, sin tomar en cuenta futuros aumentos en la productividad. Además, el informe destaca que la suba de la productividad por encima de los salarios significó la "apropiación" por parte del sector empresario de una masa de ganancias que les habrían correspondido a los trabajadores, si los salarios hubieran seguido el crecimiento de la productividad en la industria manufacturera.

En la actualidad, algunos especialistas sostienen que el excedente empresario acumulado está siendo destinado para financiar la inversión con capital propio debido a la escasez del crédito bancario. Por lo tanto, un aumento salarial a costa de esos recursos podría poner en riesgo el proceso de recuperación de la economía. El informe del Ministerio de Trabajo refuta ese argumento al señalar que "si se toma en cuenta como parámetro el año 1998; máximos niveles del PIB y de la inversión alcanzados en los últimos doce años, la tasa de inversión (IBIF/PIB) de ese mismo año alcanzaba un nivel del 21,1 por ciento con una participación del excedente en el producto o ingreso del 45,5 por ciento. En cambio hacia fines del año 2004, la tasa de inversión superó el 18 por ciento con un excedente mucho mayor (49,7 por ciento)". Esto ratifica que habría espacio para aumentar salarios reales a costa del excedente sin afectar la inflación, la inversión ni la creación de empleo. C

Diccionario

■ **Productividad laboral:** relaciona los niveles de producción generados por cada unidad de trabajo utilizada en el ámbito de la firma, sector o país bajo análisis. El trabajo como insumo utilizado en el proceso productivo puede ser medido en términos de personas ocupadas, puestos de trabajo u horas de trabajo. El incremento de la productividad laboral indica el grado de ahorros de costos laborales como consecuencia de las mejoras en el rendimiento productivo de los ocupados.

■ **Costo laboral:** refleja la evolución del peso de la masa salarial respecto del valor de los productos vendidos o producidos por la firma. Por ejemplo, el costo laboral por unidad de producto puede caer como consecuencia de una suba en los precios percibidos por los productos vendidos o por ganancias de productividad laboral.

■ **Excedente empresario:** representa la masa de utilidades obtenidas en la producción. El monto del excedente es la diferencia entre el valor de producción (descontando el valor de los insumos intermedios) y la masa salarial pagada, además de descontar la masa de ingresos obtenidos por los no asalariados. C

■ Las ganancias extraordinarias obtenidas por las empresas desde la devaluación les permitirían aumentar los salarios, sin provocar inflación ni afectar la inversión y el empleo.

■ Un informe reciente elaborado por el Ministerio de Trabajo detalla que entre 2001 y 2004 el costo laboral cayó un 17 por ciento.

■ Y que el excedente empresario se incrementó 8,7 puntos porcentuales del PIB.

■ Esa mayor acumulación se logró en todos los sectores de la economía.

■ Los datos contrastan con el discurso que dice que no hay recursos suficientes para mejorar el deteriorado salario de los trabajadores si no aumenta la productividad.

■ El excedente empresario acumulado está siendo destinado para financiar la inversión con capital propio debido a la escasez del crédito bancario.

¿Hay margen para aumentar sueldos?

ERNESTO KRITZ
economista
SEL

"Debe crecer la productividad"

"La caída del costo laboral posterior a la devaluación se explica casi exclusivamente por el cambio en los precios relativos y no por mejoras en la productividad. Eso quiere decir que la competitividad de la economía está basada mucho más en salarios bajos que en mejoras productivas. Cuando uno compara la evolución de la masa salarial con la evolución del PIB los salarios se han recuperado, pero muy por detrás del nivel de actividad. Una parte de la brecha es reconstrucción de la rentabilidad empresaria y la otra parte se la quedó el Estado por la vía del aumento de la presión tributaria. Esto se puede revertir sólo si la productividad crece sostenidamente, porque si no es un juego de suma cero donde el aumento de los salarios recorta la rentabilidad y la inversión. Va a ser pura puja distributiva. El aumento de la productividad no garantiza una mejora en los salarios, pero es una condición necesaria. La inflación del primer trimestre muestra que no hay otra opción. Llega un punto en que si aumentan los salarios y no aumenta la productividad, los empresarios aumentan los precios." C

CLAUDIO LOZANO
economista
CTA

"Defienden ganancias extraordinarias"

"Quienes afirman que no se puede incrementar salarios sin que haya aumentos de la productividad, defienden las ganancias extraordinarias de unas pocas empresas, congelan la distribución del ingreso actual, el tipo de mercado interno y, por lo tanto, el actual perfil productivo. Las empresas formadoras de precios son las que menos excusas tienen para transformar el incremento salarial en incremento de precios, ya que disponen de un excedente importante acumulado en los últimos años. Donde pueden surgir problemas es en las pequeñas y medianas empresas y en las regiones más atrasadas del país, lo cual implica que cualquier política de redistribución del ingreso suponga un replanteo integral que requiere desconcentración económica y territorial. En la actualidad, la posibilidad que tienen muy pocas empresas de transformar en ganancias extraordinarias su poder diferencial de mercado, la regresividad distributiva y la disponibilidad monopólica de los recursos naturales afirma condiciones espurias de competitividad, deteriora la tasa de inversión y pone a la Argentina en una condición de estancamiento estructural." C

EDUARDO CURIA
economista
CASE

"Se debe avanzar de a poco"

"La recuperación salarial se debe encuadrar en un esquema que contemple la evolución de la productividad y la competitividad. Este modelo, a diferencia del neoclásico, no necesita que bajen los salarios para aumentar la ocupación. Se puede admitir que aumente la ocupación y los salarios. Sin embargo, se tiene que mantener cierto equilibrio para que eso suceda. La elasticidad empleo/producto cayó del 1,2 a 0,4 por ciento. Eso significa que, en la medida en que los aumentos de salarios no se encuadren en un planteo de aumento por productividad van a afectar la generación de empleo. Además, las presiones salariales provocan inflación porque los empresarios defienden su rentabilidad golpeando sobre los precios. El aumento de la producción se debe distribuir de manera tal que se mejore la distribución del ingreso paulatinamente. Están los acelerados que dicen que la mejora distributiva es un precedente, pero yo digo que se debe avanzar de a poco porque si no al final se perjudica el proceso de acumulación y volvemos al punto de partida." C

MIGUEL ZANABRIA
economista de la
Universidad de Quilmes

"Existe margen para subir salarios"

"La productividad de la industria, medida como resultado de la comparación entre la evolución del Producto y del empleo, aumentó después de 2001, pero el poder adquisitivo de los salarios no la acompañó porque ese incremento se destinó fundamentalmente a financiar la inversión. Esa situación se debe resolver porque el trabajador está haciendo un esfuerzo, pero el beneficio no se comparte equitativamente. Si los salarios siguen creciendo menos que la productividad, va a haber un problema a largo plazo porque no va a haber una demanda suficiente para la producción. A nivel agregado, si todos aumentan los salarios se generaría una mayor demanda y una mayor productividad, pero eso va contra la lógica del empresario individual que piensa el aumento de salario como una suba de costos. Hay margen para aumentar salarios, pero se necesita al Estado como coordinador, tal como lo hizo cuando se impulsaron los ajustes por decreto. Los empresarios no quieren aumentos por decreto. Hablan de subas nominales con relación a la productividad de cada sector. Pero eso implica consolidar la caída del salario real." C

CONTADO

Sostiene Pereyra

Por Marcelo Zlotogwiazda

A Alfredo Pereyra se le nota que tiene bastante más de 70 años. Hace diecisiete que se jubiló. Trabajaba como encargado de ventas con un sueldo que a su retiro ascendía a 900 pesos, según recuerda. Y como pasivo comenzó cobrando 650 pesos, es decir un 72 por ciento de su última remuneración. Nada mal, por cierto. Pero sucedió que eso que comenzó cobrando quedó congelado por muchos años y sólo fue reforzado con mísero cuentagotas luego de que el estallido de la convertibilidad catapultara una inflación de casi el 70 por ciento. Pereyra cobra hoy 720 pesos, y es tratado por el Gobierno como un *privilegiado* que, por supuesto, quedó nuevamente afuera del reajuste de 40 pesos que recibieron días atrás los que cobraban el mínimo. "Si esto sigue así, dentro de poco mi mujer que está en el mínimo me va a alcanzar", dice con una pizca de humor y bastante más de resignación. Tuvo que vender el auto y cuenta con vergüenza que llega a fin de mes con el sostén que su hijo financista le envía todos los meses desde México. Para colmo, pobre viejo, lo poquito que tenía ahorrado quedó licuado por el corralito y el corralón.

Para el conservadurismo fiscal de Kirchner y Lavagna el aumento anunciado el lunes era lo máximo posible, mientras siguen pagándole puntualmente al mismo Fondo Monetario Internacional que en los discursos de campaña e incluso durante la gira por Estados Unidos es demonizado en extremo.

De todas maneras, el desendeudamiento patriótico con el FMI no agota las posibilidades reales de extender los reajustes a cientos de miles de jubilados en la situación de Pereyra, ni tampoco a mantener en ridículos 150 pesos el subsidio a los excluidos del sistema. Hay además razones de excesiva prudencia económica, y en el caso de los planes Jefas y Jefes de seguidismo demagógico. Porque en cuanto a recursos se refiere, el diputado Claudio Lozano acaba de elaborar un pedido de informes para que el Poder Ejecutivo responda cómo va a utilizar los 9000 millones de pesos que estima obtendrá el Gobierno de ingresos adicionales a los presupuestados, a lo que se podría agregar para sumar al pozo de dinero extra disponible la subejecución de partidas (para tener una idea el año pasado este ítem alcanzó los 5000 millones de pesos).

Pereyra seguramente no contribuyó en nada a sostener el proceso de consumo que explica una porción importante de los buenos resultados que acumula en el año la variable "venta de supermercados": con su ingreso, el de su mujer, y la ayuda de su hijo, es muy difícil que haya sido uno de los que impulsó para que la venta de electrónica y línea blanca subiera un 40 por ciento; en las góndolas se debe haber limitado a comprar alimentos, que en cantidades se vendieron apenas un 2 por ciento más en los primeros siete meses de este año comparado con igual período del año pasado.

Y no hay riesgo de equivocación si se supone que Pereyra y compañía tampoco contribuyeron a sostener el auge de ninguna de las dos actividades industriales que más crecieron en el año, a saber, la fabricación de automóviles y la producción de minerales no metálicos, un rubro absolutamente dependiente del nivel de actividad de la construcción, que respectivamente lideran con alzas del 30 y el 13 por ciento comparando los primeros siete meses de 2005 con los del año pasado.

Respecto de estos últimos dos sectores, el informe mensual de septiembre de la consultora Finsoport incluye algunas consideraciones y datos interesantes. Sobre las posibilidades de que se mantenga el boom de la construcción, advierte que la fuerte revalorización del metro cuadrado que acompañó y/o fue consecuencia del febril ritmo de obras podría aparecer como un limitante, dejando sólo a la obra pública como factor dinamizador. En cuanto a los dos sectores mencionados tomados en conjunto, tienen como denominador común su bajo nivel de utilización de capacidad instalada, con un 42,5 por ciento para vehículos y un 57,3 para productos minerales no metálicos. Por ese lado no hay cuellos de botella a la vista ni urgentes requerimientos de inversión. Pero lo contrario sucede en varias otras ramas, llegando a los extremos de textiles y petróleo que están usando un 84 por ciento de la capacidad, o peor aún en la metalurgia básica donde casi no hay instalaciones ociosas.

De ahí que en estos días el Ministerio de Economía, el de Planificación, y hasta desde la propia Casa Rosada, parte de la energía haya estado destinada a seducir y pedir ayuda al sector privado para provocar un salto en el nivel de inversión, con el objetivo macro de elevar en el equivalente a no menos de 2 puntos del Producto Interno Bruto la tasa de inversión. Es un requisito indispensable si se pretende evitar que los estrangulamientos de oferta terminen por transformar al año en curso en el último de una seguidilla con alto crecimiento. C

Debate

trabajadores

claves

■ "La esencia cooperativa se diferencia diametralmente de la lógica capitalista."

■ "La organización cooperativa es un ejemplo concreto de propiedad colectiva de los medios de producción."

■ "Es cierto que las cooperativas actúan en una sociedad capitalista y ello las presiona hacia una acumulación compulsiva."

■ "Por la diferenciación sustancial respecto de la organización capitalista, las cooperativas disputan la hegemonía de la sociedad burguesa."

Sandra Cartasso



"El trabajador de una cooperativa no se convierte en capitalista", afirma Alfredo García.

EMPRESAS RECUPERADAS Y ORGANIZACION EN COOPERATIVAS

Escuelas de socialismo

POR ALFREDO T. GARCIA *

Decenas de compañías manejadas por trabajadores bajo el modelo de cooperativas abrieron el debate sobre cuál será el destino de esas experiencias.

Ante una crítica aparecida en **Cash** del 28 de agosto de 2005 ("Un destino marcado", por Pablo Levin) sobre la forma cooperativa y el inexorable aburguesamiento de los trabajadores al cual conduce, se demostrará que tal proposición es absolutamente errada. Este yerro conceptual puede surgir, entre otras falencias, de la falta de preocupación por distinguir aquellas organizaciones genuinamente cooperativas, de aquellas formas societarias que bajo el paraguas de la forma de cooperativas de trabajo han llevado a groseras formas de explotación de los trabajadores, amparadas en regulaciones laxas y controles débiles o inexistentes. Hace más de veinte años el Movimiento Cooperativo viene bregando por la sanción de una Ley de Cooperativas de Trabajo que reconozca la naturaleza especial del acto cooperativo de trabajo y otorgue seguridad jurídica a las relaciones que se entablan entre las cooperativas de trabajo y sus asociados.

La esencia cooperativa se diferencia diametralmente de la lógica capitalista. Mientras en esta última prima el peso del capital para formar la voluntad societaria, en la cooperativa la misma se forma por el voto igualitario de los asociados, un socio un voto, independientemente del capital aportado por cada uno de ellos. Bajo ese precepto la organización cooperativa es un ejemplo concreto de propiedad colectiva de los medios de producción. La propiedad colectiva está estrechamente asociada con una forma de gestión específica que garantiza la conducción democrática de la cooperativa a través de preceptos que permiten concretar operativamente estos ideales, y que se encuentran definidos en los valores y principios de la cooperación.

La aplicación de los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, junto con los siete principios de asociación voluntaria y abierta, control democrático por los socios (un socio un voto), participación económica de los socios (contribuyen en forma equitativa a la formación del capital), autonomía e independencia, educación, capacitación y formación, cooperación entre cooperativas y preocupación por la comunidad, permiten diferenciar con certeza a las cooperativas genuinas de aquellas que no lo son.

Es cierto que las cooperativas actúan en una sociedad capitalista y ello las presiona hacia una acumulación compulsiva, pero no menos cierto es que la propia dinámica del desarrollo científico y tecnológico lo exige para mantener la calidad de sus productos y servicios. Desde el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos se entiende que la forma más adecuada de enfrentar este desafío es fomentar la propiedad comunitaria, dedicando la mayor parte de los excedentes, si no todos, a ampliar el capital de las cooperativas y no el de sus asociados. Con el mismo sentido, se rechaza la incorporación de capital privado, puesto que ello desvirtúa la esencia cooperativa, aunque algunas cooperativas en la última década, en especial europeas, han echado mano a este recurso.

Bajo estos preceptos, el trabajador que se asocia a una cooperativa no se convierte en capitalista, ya que su actividad principal sigue siendo la venta de su fuerza de trabajo, pues el capital social por él aportado es exiguo respecto del capital total de la organización, y participará democráticamente de la misma en tanto y en cuanto ofrezca su trabajo.

En el caso de las empresas recuperadas, la organización cooperativa ofrece un modelo de gestión concreto, testeado en experiencias exitosas a lo largo de todo el mundo, aunque, como sucede en toda organización cooperativa, para convertirse en una experiencia exitosa exige una férrea voluntad de sus asociados, para respetar los valores y principios, en especial los de democracia y asociación voluntaria y abierta.

Por la diferenciación sustancial respecto de la organización capitalista, las cooperativas disputan la hegemonía de la sociedad burguesa. No es una anécdota que en todos estos años de gobiernos surgidos del voto ciudadano, se mantenga la prohibición para que las cooperativas de servicios públicos sean propietarias de sistemas de televisión por cable. Tampoco es ingenua la decisión –fomentada desde la ideología neoliberal– de considerar a las cooperativas como sujetos del impuesto a las ganancias, cuando las mismas son, por definición, entidades sin fines de lucro.

Por todo lo expresado, podemos considerar a las cooperativas como verdaderas escuelas de socialismo, que permiten ir acumulando experiencia, voluntad social y subjetividad, ya sea para crear islas de economía solidaria dentro del injusto régimen capitalista, ya sea para enfrentar a dicho régimen, fomentando un cambio que deberá partir de la voluntad de las mayorías que desean otra forma de organizar la producción y la vida de toda la sociedad. C

* *Director Cefim - IMFC.*

PROTOCOLO Y MARKETING DE LAS COMPAÑIAS PARA CONQUISTAR MERCADOS

Aprender a ser formal y cortés

POR CLEDIS CANDELARESI

Empresas acuden a equipos de trabajo que tienen la misión de generar un buen clima para las negociaciones políticas y económicas.

Ruperto Elmer



Carlos Fuente Lafuente: "Se piensa que protocolo equivale a rigidez y no es así".

"Somos la cara dulce de las situaciones difíciles." Así define el español Carlos Fuente Lafuente, presidente de la Organización Internacional de Protocolo, la labor de quienes tienen la misión de generar un buen clima para las negociaciones políticas y económicas. Por ejemplo, saber que los japoneses son sumamente detallistas, que para negociar con los hindúes es necesario incluir siempre un *partner local*, o que los chinos no quieren nada sobreentendido en los acuerdos.

El ceremonial está más asociado a los eventos políticos.

–El ceremonial no es sólo una cuestión del ámbito institucional. Un empresario no tiene éxito si no añade ceremonial. Vivimos en un mundo globalizado y de mucha competencia: los empresarios deben salir a conquistar mercados, vender sus productos. Y es muy importante cómo lo hacen. La política de ceremonial debe responder a esos objetivos y estar en función de la imagen que se quiere vender.

¿Cuál es la pauta básica que debe respetar una empresa que quiere salir a capturar mercados de culturas diferentes?

–Tiene que transmitir una imagen de solvencia, de acercamiento y de respeto a la cultura del país con el que se está relacionando.

¿Hay normas internacionales a las que deben ceñirse todos los países?

–En realidad, cada país tiene sus propias pautas y singularidades aunque haya una tendencia a homogeneizarlas. Si un argentino va a hacer negocios en Japón debe adaptarse a las pautas de allí, evitando molestar a sus anfitriones, pero sin renunciar a la idiosincrasia propia de una empresa argentina. Un japonés no se va a avenir a hablar de negocios si no hay un acercamiento previo, si no conoce a la persona, ya que para ellos es imprescindible un primer nivel de confianza.

¿Cuando negocian países más afines, como la Argentina y Brasil, hay pautas igualmente estrictas o el manejo es más libre?

–Cada vez se maneja con pautas de más libertad y espontaneidad. Todo el mundo piensa que protocolo equivale a rigidez y no es así. En el caso de países vecinos hay más afinidades para organizar el protocolo y menos necesidades de cuidar las formas. Se han perdido muchos negocios por no respetarlas.

¿Como cuáles?

–Voy a eludir los nombres. Pero le cuento que una importante empresa de perfumería de Francia tuvo que retirar un producto del mercado porque su principal comprador y distribuidor tuvo un trato no muy apropiado en el evento de presentación: a raíz de esto se negó a distribuirlo y la colonia no se pudo vender.

¿Tiene otra anécdota que haya entrañado un desafío para ceremonial?

–La paz de Vietnam implicó más tiempo para diseñar el protocolo de la firma que el propio contenido del documento. Sentar a cuatro personas sin que ninguna tuviera el lugar de vencedor ni vencido era un desafío. Finalmente se construyó una sala con cuatro puertas, una mesa cuadrada y una plataforma para que los periodistas se movieran libremente, sin que ningún protagonista tuviera una posición preminente.

En ámbitos como la asamblea de la ONU, ¿el tono político y el estilo de los discursos tienen que ver con el protocolo?

–Las definiciones políticas no tienen que ver con el protocolo pero éste sí impone, por ejemplo, dar tratamiento igualitario a todos los jefes de Estado. Naciones Unidas tiene su propio protocolo y todos deben respetarlo porque las excepciones podrían desequilibrar el clima igualitario. En el mundo diplomático las formas se miran mucho y especialmente las normas de igualdad. Antes el ceremonial era más severo. Ahora es más relajado en todos los ámbitos y se trata de acercar a las partes.

Existe el prejuicio de que los países latinos son más propensos a la informalidad y a violar el protocolo. ¿Es así?

–No. Lo que me parece es que somos ceremoniosos en muchas cosas que deberían hacerse de forma más sencilla, y que debemos recuperar normas de cortesía como la puntualidad, así como el sentido de la cercanía. El político no puede estar lejano de su pueblo ni el empresario de sus clientes. C

Reportaje

empresas

claves

■ "El ceremonial no es sólo una cuestión del ámbito institucional. Un empresario no tiene éxito si no añade ceremonial."

■ "Las empresas tienen que transmitir una imagen de solvencia, de acercamiento y de respeto a la cultura del país con el que se está relacionando."

■ "La paz de Vietnam implicó más tiempo para diseñar el protocolo de la firma que el propio contenido del documento."

■ "Somos ceremoniosos en muchas cosas que deberían hacerse de forma más sencilla, y debemos recuperar normas de cortesía como la puntualidad."

■ "El político no puede estar lejano de su pueblo ni el empresario de sus clientes."

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

Indiferencia

A comienzos del 2002, cuando el peso argentino se devaluó tanto (cerca de cuatro veces) frente al dólar y a otras divisas principales, no ocurrieron ciertas cosas que se esperaba ocurrirían y sí ocurrieron otras que no se esperaba que ocurrieran. Entre las primeras, no toda cosa exportable iba a poder exportarse: la demanda externa de plasma, o de molinos de viento, se mostró ávida por comprarnos, pero los productores locales, no preparados para semejante escala de ventas en el exterior, no pudieron responder de inmediato con su capacidad instalada, y los que lograron hacerlo, no hallaron el respaldo crediticio bancario para efectuar las posibles operaciones. Entre las segundas, artículos de producción local, con insumos locales, casi calificables como exportaciones tradicionales, incrementaron fluidamente sus ventas en el exterior, causando en el mercado interno un alza de la nafta, la carne, la harina y el pan. La gente se enojaba y señalaba que eran productos casi sin insumos importados y que los aumentos eran acciones especulativas de sus vendedores. El resultado era natural y hasta inevitable, dentro del marco en que se realizan las exportaciones argentinas. Hubiera podido no ocurrir si no fuese libre exportar o no hubiese información sobre los mercados externos. Pero en el país siempre estuvo más trabado importar que exportar, y aun en la presidencia de Perón, cuando se buscaba incentivar la exportación agropecuaria devaluando el tipo de cambio, el resultado inmediato era elevar el precio local de los productos exportables. Con mayor razón ello ocurre hoy, tras haberse suprimido las juntas reguladoras, el IAPI, haberse rebajado a un mínimo los aranceles aduaneros y haberse mejorado prodigiosamente los canales informativos. La razón es conocida: en un mercado perfectamente competitivo, con libre entrada y salida, sin monopolios, sin colusión, sin diferenciación del producto, un mismo bien no puede cotizarse a dos precios distintos. Esta verdad práctica fue llamada *Ley de indiferencia* por uno de los fundadores del neoclasicismo, William S. Jevons, hace 130 años, en *El dinero, mecanismo del intercambio*, que circuló mucho en la Argentina en una versión francesa. Para una economía abierta como la Argentina, el principio dice que un mismo bien no puede tener un precio como artículo exportable y otro precio para el consumo local. C

Violame, dijo la norma

De no ser por otras diferencias, me declararía partidario de Milton Friedman. Al menos, en lo que respecta a su prédica a favor del imperio de la norma y no de la discrecionalidad. En el mundo de un hombre solo, como Robinson Crusoe, tanto importa andar por un lado como por otro, o evacuar sus esfínteres a pleno sol o gritar a voz en cuello donde más le agrade. Pero en nuestro mundo, con millones de semejantes, conducir un automóvil a cualquier velocidad por cualquier mano sería una acción criminal, no acaso para su ejecutor sino para su receptor. La protección del otro, o la compatibilización de las acciones de uno y otro, es lo que justifica la norma. Este es un país extremadamente individualista, donde las acciones de uno pasan por alto las consecuencias sobre el otro. Se roban tapas de bocas de tormenta, sin mirar que más tarde o más temprano un niño puede ser tragado por ellas, o romperse un auto. Se fuma en lugares públicos, despertando el cáncer en los otros diez, veinte o cien allí reunidos. Se negocia con Brasil, esperando que la viveza criolla derribe al "gigante dormido". No es que falten normas: hay demasiadas, y en esta materia, a veces, lo que abunda sí daña. Lo que sí falta es cumplirlas, o la acción de quien debe hacerlas cumplir. Lo que hay es el menosprecio a la norma, incluso por los hombres del Estado. Está fresco el recuerdo del doctor Cavallo, quien día tras día cambiaba las normas para adecuarlas a sus fines. El cambio frecuente de las normas que rigen la actividad económica origina un horizonte incierto: nunca se sabe qué norma regirá en el futuro. La acción económica, por esencia, se dirige a la obtención de resultados en el futuro, y un mundo de normas cambiantes es uno carente de seguridad jurídica. La discrecionalidad más notoria de la última década fue el otorgamiento de "superpoderes" a miembros del PEN, y en particular los recientes, para permitir reasignar partidas del Presupuesto, con lo cual la ley de leyes quedó convertida en dibujo, reduciendo a una ficción la tarea de los representantes del pueblo, con el consiguiente deterioro de las instituciones democráticas. Friedman culpó a los responsables de la política económica por haber manejado la crisis de 1929 con discrecionalidad. Entre nosotros, la crisis del 2001 y el corralito mismo tuvieron como antecedente inmediato la superdiscrecionalidad permitida al ministro de Economía. C

Finanzas
el buen inversor

■ La cadena de tintorerías **5 à Sec** anunció un plan de apertura de locales. Comenzarán en Pilar y en Nordelta. Por ahora existen 140 sucursales. En el primer semestre del año, la compañía aumentó su facturación un 22 por ciento.

■ Dos empresas internacionales llegaron a un acuerdo para la Argentina y el resto de América latina: **IDS Scheer** eligió al **Grupo Assa** como el representante de su producto Aris en forma exclusiva.

■ La empresa de telefonía móvil **Movistar** inauguró 800 nuevas radiobases en el país en lo que va del año, en el marco de su plan de inversiones por 450 millones de pesos para todo 2005. De ese total ya desembolsó 250 millones.

■ **Bodega Norton** invirtió cinco millones de dólares en la construcción de una nueva área de fraccionamiento y guarda de sus vinos de alta gama. El emprendimiento cuenta con la norma de certificación de calidad ISO 9001.

■ **BBVA Banco Francés** lanzó una oferta en su línea de préstamos personales para la compra de autos nuevos y usados, con tasa de interés bonificada, descuento en gastos de otorgamiento y beneficios especiales.

EL MIERCOLES 21 SE LANZAN AL MERCADO LOS BODEN 2015

Bonos Primavera

Un día después de la reunión de la Reserva Federal, que subiría la tasa de corto, Economía colocará una nueva serie de Boden. Pagaría una renta cercana al 9 por ciento anual.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

Roberto Lavagna se había jugado a que el inicio de la primavera sería un momento propicio. O quizás al inminente comienzo de Libra, signo del zodíaco destacado por su condición de equilibrio. Lo cierto es que Economía volverá a emitir deuda pública este miércoles 21, encomendándose a Alan Greenspan. Esperaba que el presidente de la Reserva Federal le diera una manito. Pero esa posibilidad parece poco probable. El consenso en Wall Street es que la FED volverá a subir la tasa de interés.

Los principales bancos de Wall Street pronostican que Greenspan elevará la tasa en un cuarto de punto. La llevaría al 3,75 por ciento anual, continuando el proceso iniciado en junio del año pasado. Por entonces, el costo del dinero se encontraba en el piso del 1,0 por ciento.

El trágico paso del Katrina había impulsado especulaciones sobre la suspensión de aquel proceso alcista de la tasa. Los últimos datos sobre la economía estadounidense hicieron que algunos directores de la Reserva Federal dejaran entrever que se viene otro retoque a la tasa.

A pesar del recalentamiento en el precio del crudo tras el huracán, la inflación en Estados Unidos se mantiene controlada. Sin tomar en cuenta los rubros más volátiles (alimentos y energía), el índice de precios minoristas registra un anualizado del 2,4 por ciento. Mientras tanto, la economía mantiene su fortaleza: el PIB está creciendo a un ritmo anual del 3,5 por ciento.

La especulación de Lavagna, pautando la emisión de los Boden 2015 para el día después a la reunión de la Reserva Federal, no hace más que transparentar la relevancia que vuelven a tener esos encuentros para la Argentina. No sólo porque la atención está centrada sobre el momento en que finalizará el ciclo alcista de la tasa. También porque el Gobierno ha decidido mantener la política de desendeudamiento con el Fondo Monetario, aunque aún se desconoce el programa financiero para el próximo año, y ello obligará a sucesivas emisiones de bonos.

La suba continua de la tasa internacional repercutirá, sin dudas, en esas colocaciones. Esta vez se espera que la tasa implícita, en dólares, que afrontará Economía se ubicará entre 8,5 y 9,0 por ciento anual. Dependerá de si al final se emitirán los 1000 millones anunciados o si, para evitar un costo mayor, se conforma con un monto menor. Lo recaudado servirá para pagarle al FMI. En lo que resta del año habrá que girar 1210 millones de dólares a ese organismo.

El experto en mercados internacionales José Siaba Serrate cree que, para fin de año, la tasa internacional podría trepar al 4,25 por ciento. Aunque no descarta que cierre un cuarto de punto más abajo, tal como por ahora indican los valores en el mercado de futuros. En la city analizan que todavía es pronto para preocuparse. Que el rendimiento de los bonos del Tesoro estadounidense subió al 4,25 por ciento anual, pero que todavía ése es un nivel tranquilizador sobre la liquidez en los mercados internacionales. Lo demuestran las consecutivas colocaciones que están realizando varios países emergentes. De todas maneras, el tema estará cada vez más presente en la agenda financiera. Ya lo demostró Lavagna corriendo para la primavera el debut de los Boden 2015. C

Sandra Cartasso


Los financistas esperan ansiosos la emisión de los Boden 2015, que suma unos 1000 millones de dólares.

ME JUEGO

DIEGO ZAVALETA
analista de Besfamille

Acciones. Hay buen humor entre los financistas. La continuidad de la tónica alcista dependerá de que haya ingreso de fondos. Hay noticias negativas, como la salida de los papeles de Renault y el rumor de que lo mismo haría el BBVA Banco Francés, que juegan en contra del mercado. En épocas de bonanza, hay empresas que no quieren compartir sus ganancias con los pequeños inversores.

Bonos. Hay gran expectativa por la colocación del Boden 2015. Creo que existirá una fuerte demanda y habrá que ver la tasa que convalidará el Gobierno. No creo que supere el 9 por ciento anual.

Recomendación. Hay que esperar para entrar en acciones. Me gustan los bonos en pesos indexados, en especial los de más corto plazo. También apuesto por los fideicomisos: rinden entre 8 y 9 por ciento anual.

EVOLUCION DEL CER

FECHA	INDICE
18-SEP	1,6638
19-SEP	1,6640
20-SEP	1,6642
21-SEP	1,6642
22-SEP	1,6647
23-SEP	1,6650
24-SEP	1,6652

Fuente: BCRA.

RESERVAS

SALDOS AL 14/09 –EN MILLONES–

	EN U$S
TOTAL RESERVAS BCRA.	25.707
VARIACION SEMANAL	-8
CIRCULACION MONETARIA (EN PESOS)	41.541

Fuente: BCRA

ACCIONES

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 09/09	Viernes 16/09	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	5,360	5,560	3,7	5,9	12,8
SIDERAR	26,750	26,950	0,7	-0,3	40,3
TENARIS	33,800	34,050	0,7	4,3	138,7
BANCO FRANCES	6,830	7,610	11,4	18,1	12,8
GRUPO GALICIA	2,430	2,440	0,4	0,0	-4,0
INDUPA	4,470	4,820	7,8	14,4	36,5
IRSA	3,420	3,650	6,7	7,9	9,3
MOLINOS	5,330	5,350	0,4	-1,0	-1,0
PETROBRAS ENERGIA	4,390	4,460	1,6	9,6	31,5
RENAULT	12,200	16,050	31,6	49,8	63,5
TELECOM	6,940	6,650	-4,2	-8,8	-1,1
TGS	3,680	3,720	1,1	1,4	20,8
INDICE MERVAL	1.592,680	1.628,130	2,2	4,1	19,4
INDICE GENERAL	68.656,330	70.131,360	2,1	3,3	23,8

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

POR CLAUDIO URIARTE

Gane quien gane las elecciones alemanas de hoy, dos cosas parecen evidentes: 1) el país seguirá girando económicamente a la derecha, aunque 2) la resistencia a un cambio drástico puede seguir muy presente en todos los sectores. Prueba del apartado 1: funcionarios socialdemócratas disidentes del Ministerio de Finanzas dejaron trascender un plan secreto que el canciller Gerhard Schroeder impondría de ser elegido, y que implica un paquete de ajuste de 30.000 millones de euros que podría llegar a 120.000 millones en 2009. Prueba del apartado 2: la afirmación por Schroeder que, de ganar Angela Merkel, impondría un regresivo "impuesto plano" del 25 por ciento ideado por el economista neoliberal Paul Kirchhof, causó escozor en las filas centroderechistas –algunos de cuyos miembros salieron a desmarcarse de la idea– y produjo una momentánea declinación en sus encuestas. Vale decir: la necesidad de un ajuste en las finanzas del Estado es algo que está en la cabeza de los dos principales candidatos, pero ninguno se anima a estampar su firma debajo de lo que va a hacer. Esa timidez puede trascender las elecciones, por la paradójica razón de que Alemania es un país profundamente conservador, acostumbrado a sus viejos privilegios.

Durante años (los años '90, principalmente), se habló con ponderación del llamado "capitalismo renano" de alta tributación impositiva y fuerte relación entre empresas, sistema bancario y sindicatos. Es una ironía, entonces, que los socialdemócratas, mentores políticos de dicho capitalismo, empezaran su cuesta abajo este año con su derrota electoral en, precisamente, Renania del Norte-Westfalia, un estado emblemático de la era industrial donde habían ejercido el poder por 34 años ininterrumpidos. El capitalismo renano fue como antes el japonés o los chaebols surcoreanos, que daban soluciones a todos hasta que dejaron de darlas. El sistema empezó a hacer agua. De hecho, el propio Schroeder, que inició su primer mandato hace siete años prometiendo bajar la cantidad de cuatro millones de desocupados, tiene hoy casi medio millón más y precedió silenciosamente en consecuencia. Una reforma fiscal que entró en vigor a partir de 2000 redujo la tasa máxima de impuestos del 53 al 42 por ciento y la mínima del 25,9 al 15 por ciento. El impuesto empresario cayó del 30 o 40 por ciento al 25. El primer gobierno de Schroeder (1998-2002) reformó el sistema de jubilaciones añadiendo al sistema estatal un segundo pilar de financiación privada. La salud también se sometió a reforma para equilibrar su presupuesto. El fin de la cobertura de algunas dolencias y el establecimiento de una cuota de 10 euros por consulta y trimestre lograron un superávit de 4000 millones de euros. Por último, una reforma laboral trató de agilizar la tramitación por parte de las oficinas de empleo, obligó a los desempleados a aceptar puestos de trabajo que hasta entonces podían desdeñar, fomentó el autoempleo, limitó y unió la ayuda al desempleo y la ayuda social, obligando a aceptar trabajos a muchos que hasta entonces vivían del Estado y ni buscaban pese a estar en condiciones de trabajar, y flexibilizó el despido.

Bajo estas medidas –conocidas como Agenda 2010–, aumentó el empleo, aunque de modo insuficiente y a menudo en posiciones precarias, lo que significa que no aportan al sistema de jubilaciones. Este sistema, por el ritmo de envejecimiento de la población, está en condiciones alarmantes: si hoy 100 trabajadores pagan con su contribución –del 19,5 por ciento del sueldo bruto– las pensiones de 26 jubilados, en 2030 cargarán con las de 43. Desde luego, este rosario de males puede anotarse en la cuenta de la globalización, pero lo cierto es que los puestos de trabajo e inversiones están volviendo a Alemania. El problema es que se fueron expulsados por una competencia que no podían resistir, por el alto costo laboral alemán. Pero la "vieja Alemania" promete resistir, desde las urnas o desde la burocracia.

AFP



Angela Merkel puede no llegar a ser tan dura; Gerhard Schroeder puede no llegar a ser tan blando como lo esperado.

DETRAS DE LAS ELECCIONES DE HOY EN ALEMANIA

De Renania al mercado

Los alemanes enfrentan hoy elecciones cruciales en medio de una crisis general de su "capitalismo renano".

el mundo

■ La mala alimentación reduce hasta un 20 por ciento la productividad económica de los países, según un informe de la **Organización Internacional del Trabajo**, que detalla que uno de cada seis habitantes del planeta está desnutrido y otro tiene sobrepeso o es obeso.

■ El índice de precios al consumidor en **Estados Unidos** subió un 0,5 por ciento en agosto, impulsado principalmente por los aumentos en los costos de la energía, informó el Departamento de Trabajo.

■ El ministro **francés** de Economía y Finanzas, Thierry Breton, advirtió de que se dan "todos los factores" para que el petróleo siga siendo caro durante "los años y las décadas venideras".

AGRO

CONTUNDENTE ANALISIS CRITICO DEL DOCUMENTO PROCAMPO DE JUAN LLACH

"¿Cuánto empleo genera el campo?"

POR SUSANA DIAZ

¿Cuánto empleo genera el campo? Una investigación dirigida por el economista Juan Llach, junto a Marcela Harriague y Ernesto O'Connor, se propuso en 2004 la muy relevante tarea de "estimar el impacto total de los sectores agroalimentario y agroindustrial en la creación de empleo". El resultado conseguido fue que "en el año 2003 el empleo total creado por las cadenas agroindustriales fue de 5.592.300 puestos, un 35,6 por ciento del total de ocupados". En base a este número, su segundo objetivo, que para sus críticos fue en realidad el central, consistió en demostrar que "no es sostenible justificar las políticas discriminatorias hacia las agroindustrias sobre la base de la insuficiencia en la generación de empleos". Así, a través de la recomendación de política, la preocupación por el empleo deviene en tributaria. El razonamiento es simple: como el campo genera mucho empleo, los impuestos a las exportaciones son un error de política. Dados los intereses en juego, la conclusión puede contener objetivos apriorísticos, punto en el que vale la pena indagar. ¿Generan realmente el campo y la agroindustria el 35,6 por ciento del empleo de la economía?

En un trabajo realizado por Javier Rodríguez, docente de Economía Agropecuaria de la Universidad de Buenos Aires e investigador del Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (Cenda), se analizan los números presentados por Llach & cía. y se detectan algunas falencias metodológicas que entrañan también inconsistencias teóricas, entre ellas: la doble contabilización y una interpretación errónea del significado de los coeficientes de la Matriz Insumo Producto (MIP). En su afán por demostrar la importante creación de puestos de trabajo los autores incluyen, además del empleo directo e indirecto en sentido tradicional, los puestos correspondientes a otros complejos. El ejemplo que brinda Rodríguez es claro: no sólo se considera como "trabajador directo" del sector al conductor del camión que transporta leche, sino que, como ese camión demanda gasoil, aceite y líquido para frenos, se incluye también como



trabajadores "indirectos 1" de las cadenas agroindustriales a los trabajadores que producen éstos y otros insumos. En un anexo Rodríguez asume la tarea de aplicar la metodología criticada al sector Servicios y obtiene el increíble resultado de 89,5 por ciento de los empleos totales. La doble contabilización queda así demostrada también por el absurdo. Cuando la misma metodología se extiende al total de ramas de la economía, el resultado es una cantidad de trabajadores cercana al 200 por ciento de los efectivamente existentes. Pero la sumatoria no termina aquí.

Los autores, continúa Rodríguez, asumen que los gastos que los trabajadores realizan con sus ingresos, por ejemplo comprando un televisor, también generan empleo "indirecto 2" entre quienes fabrican televisores. Una operación que se repite con todos los componentes del gasto. Rodríguez ejemplifica la inconsistencia asimilando la metodología de Llach con la medición el PIB por el lado de los gastos y por el lado de los ingresos. No es posible sumar los componentes de los dos lados de la ecuación macroeconómica, pues en ese caso 1 no es igual a 1, sino a 2. Nueva doble contabilización de conjuntos disjuntos.

El tercer error metodológico es la idea de que la inflación genera empleo. Siguiendo esta lógica, si el producto valuado a 1000 pesos ahora es de 2000 debido a una inflación del 100 por ciento, ello no quiere decir que el cambio en la expresión nominal cambie la relación técnica y que, para producir el mismo producto, se requiera el doble de trabajadores. Para Rodríguez, este error se debe a la "inadecuada compresión de la Matriz Insumo Producto".

Pero después de la crítica, queda por responder la pregunta inicial: "¿cuánto empleo genera el campo?". Recurriendo a una metodología estándar,lo que dado el contexto significa "no duplicada y multiplicada", Rodríguez determina que con el Sistema Agropecuario Ampliado, que incluye el agro y la industria alimentaria (11,4 por ciento), más el transporte (1,2) y la comercialización (5,6) asignados al sector, se llegaba, según la MIP de 1997, a un total del 18,1 por ciento del empleo total. Otro punto sustancial del documento de trabajo del Cenda es el análisis de la relación entre el impuesto a las exportaciones y la creación de empleo. Pero éste es otro capítulo. C

E-CASH de lectores

PIQUETEROS

En 1974, el diez por ciento más rico de la población argentina obtenía un ingreso 12 veces superior al del diez por ciento más pobre. Hacia 1995, luego de varios años de aplicación de medidas económicas llamadas neoliberales, la brecha se amplió a 24 veces. En la actualidad, la distancia creció hasta 30, 40 o 50 veces, tal vez más, debido a que los ricos suelen subestimar sus ingresos. Para decirlo más concretamente: en las últimas tres décadas, la Argentina se ha transformado en una máquina de transferir recursos de los pobres a los ricos. Los ricos cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres. La situación parece paradójica, básicamente porque la Argentina es un país de un enorme potencial de riqueza. Según un cálculo de la Facultad de Agronomía de la UBA, nuestra querida nación podría alimentar perfectamente a 200 millones de personas. Y sin embargo, casi la mitad de su población está bajo la línea de pobreza. ¿Cómo se explica? Esta riqueza mal distribuida es lo que algunos cientistas sociales llaman concentración del ingreso, y en un nivel más alto de análisis, subdesarrollo, un concepto que permite explicar perfectamente la aparente "paradoja" de un país rico pero lleno de pobres. ¿Qué hacer, entonces? La respuesta primaria, elemental, es redistribuir el ingreso de modo inmediato, para evitar que la brecha se siga ampliando y la tensión social continúe en ascenso. Si la Argentina quiere salir de este círculo vicioso de desocupación-marginación-clientelismo-subeducación-delito, se requiere un cambio relativamente drástico en la estructura social. Ese cambio drástico implica lisa y llanamente meterles la mano en el bolsillo a los que hasta entonces no han parado de ganar ingreso, esto es, los ricos. Uno de los mecanismos plausibles para esa redistribución progresiva del ingreso consistiría en una reforma tributaria que base la recaudación en impuestos a la riqueza, como ocurre en los países desarrollados. Meterles la mano en el bolsillo a los ricos. Como dijera John Kenneth Galbraith, se trata de confortar a los atormentados, okey, pero también de atormentar a los confortados. En otras palabras: cualquier intento por redistribuir el ingreso de modo progresivo implica necesaria, irremediable, inexorablemente, afectar los intereses de los que tienen más. No es muy difícil deducir que estos señores se opondrán a todo tipo de medida progresiva. Sucede que los ricos se las han ingeniado siempre para quedarse con nuestro dinero, y no van a querer cambiar un ápice de un statu quo que los favorece. La riqueza de estas personas es nuestra pobreza, porque cuanto más ingreso capte una minoría, menos recursos quedan para el resto. Debe tenerse en cuenta, además, que los sectores más poderosos de nuestra sociedad controlan la mayoría de los medios de producción y de comunicación, de modo que un cambio verdadero es harto difícil de provocar. La pregunta entonces es: ¿quiénes son los que "entorpecen" el posible desarrollo de la Argentina? ¿Quiénes son los que "obstaculizarían" el camino de nuestro país hacia una mayor justicia social? ¿Quiénes son, en definitiva, los verdaderos "piqueteros"?

Darío Alejandro Alonso
alonsoadario@hotmail.com

BUENA MONEDA



Bernardino Avila

Distorsionado

Por Alfredo Zaiat

El proceso electoral y las campañas para conquistar votos a veces pueden desorientar, en especial cuando los candidatos meten algunos bocadillos en materia económica. Rafael Bielsa, luego amplificado en el discurso de Néstor Kirchner en la Asamblea General de las Naciones Unidas, arremetió contra el FMI en una peculiar dinámica de gritar para pagar. Después de tantos cruces del Gobierno con el Fondo en los últimos años no es una reacción que sorprenda. En todo caso se sabe una estrategia de campaña que responde a decir lo que las encuestas reflejan sobre el bajísimo nivel de consideración sobre el FMI que existe en la población. En cambio, la postulación de Elisa Carrió sobre la necesidad de bajar las retenciones a las exportaciones, empezando por las que se aplican en la ganadería y a los lácteos, no deja de asombrar. Primero expresó esa idea en su recorrida por la Exposición Rural. Se podía suponer que era parte de un previsible comentario de candidato que manifiesta lo que el interlocutor quiere escuchar. Sin embargo, en su desafiante Contrato Moral –plataforma de propuestas de su partido– la reducción de retenciones está expuesta como una iniciativa para el sector, que convive en forma desafinada en ese capítulo con el concepto que "el desarrollo agropecuario debe garantizar una distribución más igualitaria de la renta del suelo". La propuesta de bajar retenciones también fue levantada por la candidata Hilda "Chiche" Duhalde ante productores agropecuarios.

Por ese camino el debate económico incrementa su ya elevado nivel de contaminación. Cuando se repite una y otra vez que las retenciones son impuestos "distorsivos", adjetivo que le calzaron sectores de interés, ciertos especialistas y la mayoría de los medios de comunicación, lo que se alimenta es la confusión. El reclamo de representantes del campo o las propuestas de campaña de reducir las retenciones se entienden en forma sencilla: el sector que más se benefició y sigue siendo privilegiado por un dólar alto pretende apropiarse en exclusivo provecho sectorial de sobrerrentas, despreocupado respecto de la situación general de la macroeconomía y del evidente aumento de la regresividad global del sistema tributario que la eliminación de las retenciones supondría.

Un imprescindible y extenso documento elaborado por Jorge Gaggero y Federico Grasso para todos aquellos que tienen la inquietud de comprender la complejidad del régimen impositivo, la orientación del gasto público y la distribución del ingreso ofrece orientación sobre el origen y la importancia de las retenciones en el actual esquema económico. La investigación *La cuestión tributaria en Argentina* preparada por esos autores forma parte de los documentos de trabajo que se desarrollan bajo el paraguas institucional del Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (Cefid/ar). En el análisis de las retenciones, Gaggero y Grasso tomaron como base estudios del reconocido especialista en temas fiscales Salvador Treber, siendo las siguientes las principales observaciones:

■ Las retenciones registran múltiples antecedentes en Argentina. Rigieron entre 1862 y 1888; de 1890 a 1905; y en el período 1918-1923. El antecedente más importante del siglo pasado fue en 1955, cuando se enfrentó el pasaje de un régimen cambiario que operaba con tipos de cambio fijos y controlados a otros de mercado libre y flotante. También se apeló a ellas a partir de marzo de 1967 con el ministro de Economía, Adalbert Krieger Vasena.

■ La importancia que asumieron en Argentina se vincula con violentos procesos devaluatorios.

■ En ciertos países exportadores, especialmente los monoproductores, suelen ser usadas para sustituir la imposición a la renta y a la superrenta, aunque con el tiempo ha tendido a reducirse su aplicación al mejorar el poder de control de las administraciones fiscales (no es el caso argentino).

■ La apropiación social de parte de la renta proveniente de recursos naturales (como los de la pampa húmeda o los yacimientos mineros y de petróleo) constituyen una práctica universalmente aceptada. Su lógica deriva de que se trata de un beneficio que, en parte, procede del medio natural y no del premio a esfuerzos individuales de inversión, ingenio o trabajo.

■ La salida de la convertibilidad y un dólar alto generaron en las exportaciones un doble margen de ganancia: **1.** una rentabilidad "normal", calculada como diferencia entre el costo total y el precio de venta; y **2.** una utilidad o margen adicional –extraordinario– como consecuencia directa de la fuerte subvaluación del peso, debido a la política cambiaria adoptada por el Estado.

■ Además de acercar recursos a la Tesorería, las retenciones limitan las presiones inflacionarias consecuencia de la devaluación, por su fuerte impacto sobre los costos y precios internos. Con respecto a estos últimos, resulta determinante que Argentina sea exportadora, en alta proporción, de bienes de la canasta familiar, lo que hace indispensable atenuar el impacto interno del ajuste cambiario.

■ Las retenciones operan en sustitución de un gravamen específico sobre las rentas extraordinarias, derivadas de la acción del Estado (devaluación), circunstancias del contexto interno (inflación y disminución de costos) y del escenario internacional (elevados precios de commodities).

Por esos motivos, Gaggero y Grasso concluyen que "ese tributo parece llamado a subsistir durante un largo período de tiempo, al menos mientras se den las circunstancias antes reseñadas". Tan esclarecedor como con las retenciones resulta la explicación que brindan esos dos especialistas sobre el significado de "distorsivo", calificación que apunta a desacreditar ciertos tributos. Sostienen que "además de tendenciosa, no condice con el concepto y significado que le adjudica a aquella palabra la teoría general de la imposición". En rigor, afirman Gaggero-Grasso, todos los tributos son "distorsivos puesto que al modificar la situación económica de los agentes (con respecto a la que regía 'ex ante', en un mundo 'ideal' sin Estado), introducen necesariamente 'distorsiones' en el comportamiento de los agentes económicos y de los mercados".

En realidad, a veces, da la impresión que las campañas electorales y la discusión económica parecen tener un sonido distorsionado. C